

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran koperasi pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima di Desa wisata Telaga Sarangan. Kajian teori dalam penelitian diperlukan agar penelitian memiliki dasar yang kokoh, Kajian teori yang akan dibahas tidak terlepas dari fokus penelitian. Adapun fokus kajian teori yang kita bahas disini meliputi : Koperasi, Pedagang Kaki lima dan Pendapatan. Serta kajian penelitian yang relevan, alur pikir dan pertanyaan penelitian.

A. Kajian Teori

1. Koperasi

a. Definisi Koperasi

Untuk melakukan kajian dan melakukan analisa tentang prospek koperasi ditinjau dari sudut pandang manajemen koperasi, maka kita terlebih dahulu harus memahami konsep dan pengertian koperasi terutama mencari definisi koperasi yang sesuai dengan konsep-konsep manajemen dan definisi tersebut secara universal dapat diterima secara logis. Banyak definisi dan pengertian tentang koperasi. Dari akar katanya, koperasi berasal dari Bahasa Latin *coopere* atau *corporation* dalam Bahasa Inggris. Pengertian koperasi secara etimologi berasal dari kata *cooperation*, *co* berarti bersama dan *operation* artinya bekerja atau

berusaha. Jadi *cooperation* adalah bekerja bersama-sama atau usaha bersama-sama untuk kepentingan bersama (Moonti, 2016: 11).

Sedangkan Menurut Undang-Undang Perkoperasian Bab 1 pasal 1 tahun 2012 koperasi mempunyai pengertian sebagai berikut: “Koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi.

Agus wijaya mendefinisikan koperasi sebagai suatu lembaga usaha bersama di antara para anggotanya. Bekerjasama atau berusaha secara bersama-sama untuk meningkatkan kesejahteraan para anggotanya ini adalah ciri utama dari koperasi (Wijaya, Budiarto, Suwajdi, & Aprilianto, 2013:43).

Hal ini diperkuat oleh Dooren (Sitio, 2010) menyatakan bahwa: *“There is no single definition (for cooperative) which is generally accepted, but the common principle is that a cooperative union is an association of member, either personal or corporate, which have voluntarily come together in pursuit of a coomon economic objective.”*

Artinya bahwa koperasi tidak hanya sebuah perkumpulan orang perorang tetatpi merupakan kumpulan dari badan hukum (*coorporate*). Ini berarti bahwa koperasi merupakan perkumpulan orang perorang dan berbadan hukum yang dilakukan secara sukarela untuk mensejahterakan

anggotanya. koperasi merupakan kumpulan orang dan bukan kumpulan modal. Koperasi harus betul-betul mengabdikan kepada kepentingan perikemanusiaan semata-mata dan bukan kepada kebendaan. Kerjasama dalam koperasi didasarkan pada rasa persamaan derajat, dan kesadaran para anggotanya. Koperasi merupakan wadah demokrasi ekonomi dan sosial. Koperasi adalah milik bersama para anggota, pengurus maupun pengelola. Usaha tersebut diatur sesuai dengan keinginan para anggota melalui musyawarah rapat anggota. Artinya bahwa koperasi tidak hanya sebuah perkumpulan orang perorang tetapi merupakan kumpulan dari badan hukum (*cooperate*). Ini berarti bahwa koperasi merupakan perkumpulan orang perorang dan berbadan hukum yang dilakukan secara sukarela untuk mensejahterakan anggotanya.

b. Tujuan Koperasi

Koperasi bertujuan meningkatkan kesejahteraan Anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sekaligus sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari tatanan perekonomian nasional yang demokratis dan berkeadilan (Republik Indonesia, 2012). Untuk mencapai maksud dan tujuan koperasi tersebut, maka koperasi menyelenggarakan usaha:

- 1) Mewajibkan dan menggiatkan anggota untuk menyimpan pada koperasi secara teratur.
- 2) Memberikan pinjaman kepada para anggota untuk keperluan yang bermanfaat.

- 3) Pengadaan dan penyaluran barang-barang kebutuhan sembilan bahan pokok (Sembako) untuk kepentingan para anggota.
- 4) Menyelenggarakan usaha dibidang perdagangan umum dan supplier.
- 5) Mengadakan kerjasama dengan BUMN, BUMS dan Koperasi lainnya dalam rangka pengembangan usaha koperasi.
- 6) Menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan perkoperasian bagi koperasi.

Tata kehidupan dalam organisasi koperasi mengatur bagaimana hubungan di antara anggota dan pengurus koperasi. Tata kehidupan ini secara prinsip diatur oleh prinsip-prinsip koperasi (Republik Indonesia, 2012). Undang-undang Nomor 17 tahun 2012 Pasal 6 merinci ada 7 (tujuh) prinsip koperasi Indonesia, yaitu:

- 1) Kanggotaan koperasi bersifat sukarela dan terbuka.
- 2) Pengawasan oleh anggota diselenggarakan secara demokratis.
- 3) Anggota berpartisipasi aktif dalam kegiatan ekonomi koperasi.
- 4) Koperasi merupakan badan usaha swadaya yang otonom, dan independen.

- 5) Koperasi menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan bagi Anggota, Pengawas, Pengurus, dan karyawannya, serta memberikan informasi kepada masyarakat tentang jati diri, kegiatan, dan kemanfaatan Koperasi.
- 6) Koperasi melayani anggotanya secara prima dan memperkuat Gerakan Koperasi, dengan bekerja sama melalui jaringan kegiatan pada tingkat lokal, nasional, regional, dan internasional.
- 7) Koperasi bekerja untuk pembangunan berkelanjutan bagi lingkungan dan masyarakatnya melalui kebijakan yang disepakati oleh Anggota.

c. Bentuk Koperasi

Bentuk koperasi berdasarkan Undang-undang No.25 Tahun 1992 mengenal 2 bentuk koperasi yaitu koperasi primer dan koperasi sekunder. Koperasi primer adalah koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan orang seorang. Koperasi sekunder adalah koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan koperasi. Mengenai syarat pembentukan, koperasi primer dibentuk oleh sekurang– kurangnya 20 orang. Koperasi sekunder dibentuk oleh sekurang – kurangnya 3 koperasi.

Dalam pasal 15 UU No. 12 Tahun 1992 tentang perkoperasian disebutkan bahwa koperasi dapat berbentuk koperasi primer atau koperasi sekunder. Dalam penjelasan pasal 15 UU No.

12 Tahun 1992 disebutkan bahwa pengertian koperasi sekunder meliputi semua koperasi yang didirikan oleh dan beranggotakan koperasi primer dan atau koperasi sekunder, berdasarkan kesamaan kepentingan dan tujuan efisiensi, baik koperasi sejenis maupun berbeda jenis atau tingkatan. Koperasi sekunder dibentuk oleh sekurang-kurangnya tiga koperasi yang berbadan hukum baik primer maupun sekunder. Koperasi sekunder didirikan dengan tujuan untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan mengembangkan kemampuan koperasi primer dalam menjalankan peran dan fungsinya. Oleh sebab itu, pendirian koperasi sekunder harus didasarkan pada kelayakan untuk mencapai tujuan tersebut. Koperasi primer adalah koperasi yang beranggotakan orang seorang dengan jumlah anggota minimal 20 orang, yang mempunyai aktivitas, kepentingan, tujuan, dan kebutuhan ekonomi yang sama. Koperasi primer memiliki otonomi untuk mengatur sendiri jenjang tingkatan, nama, dan norma-norma yang mengatur kehidupan koperasi sekundernya.

Dalam pasal 24 ayat 4 UU No. 25 Tahun 1992 disebutkan bahwa hak suara dalam koperasi sekunder dapat diatur dalam anggaran dasar dengan mempertimbangkan jumlah anggota dan jasa usaha koperasi anggota secara seimbang. Dengan demikian, di dalam koperasi sekunder tidak berlaku prinsip satu anggota satu suara, tetapi berlaku prinsip hak suara berimbang menurut jumlah

anggota dan jasa usaha koperasi anggotanya. Prinsip ini dianut karena kelahiran koperasi sekunder merupakan konsekuensi dari asas *subsidiary*, yaitu adanya pertimbangan ada hal-hal yang tidak mampu dan atau tidak efisien apabila diselenggarakan sendiri oleh koperasi primer. Keberadaan koperasi sekunder berfungsi untuk mendukung peningkatan peran dan fungsi koperasi primer. Oleh sebab itu, semakin banyak jumlah anggota koperasi primer, semakin besar pula partisipasi dan keterlibatannya dalam koperasi sekunder. Kedua hal tersebut dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengatur perimbangan hak suara.

Dalam membentuk koperasi pasti dibutuhkan sumber-sumber modal seperti halnya bentuk badan usaha yang lain, untuk menjalankan kegiatan usahanya koperasi memerlukan modal. Adapun modal koperasi terdiri atas Modal Sendiri dan Modal Pinjaman. Modal Sendiri meliputi sumber modal sebagai berikut :

- 1) Simpanan Pokok adalah sejumlah uang yang wajib dibayarkan oleh anggota kepada koperasi pada saat masuk menjadi anggota. Simpanan pokok tidak dapat diambil kembali selama yang bersangkutan masih menjadi anggota koperasi. Simpanan pokok jumlahnya sama untuk setiap anggota.
- 2) Simpanan Wajib adalah jumlah simpanan tertentu yang harus dibayarkan oleh anggota kepada koperasi dalam waktu dan kesempatan tertentu, misalnya tiap bulan dengan jumlah

simpanan yang sama untuk setiap bulannya. Simpanan wajib tidak dapat diambil kembali selama yang bersangkutan masih menjadi anggota koperasi.

- 3) Dana Cadangan adalah sejumlah uang yang diperoleh dari penyisihan Sisa Hasil usaha, yang dimaksudkan untuk pemupukan modal sendiri, pembagian kepada anggota yang keluar dari keanggotaan koperasi, dan untuk menutup kerugian koperasi bila diperlukan.
- 4) Hibah adalah sejumlah uang atau barang modal yang dapat dinilai dengan uang yang diterima dari pihak lain yang bersifat hibah/pemberian dan tidak mengikat.

Modal Pinjaman koperasi berasal dari pihak-pihak sebagai berikut :

- 1) Anggota dan calon anggota
- 2) Koperasi lainnya dan atau anggotanya yang didasari dengan perjanjian kerjasama antarkoperasi
- 3) Bank dan lembaga keuangan lainnya yang dilakukan berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku
- 4) Penerbitan obligasi dan surat utang lainnya yang dilakukan berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku
- 5) Sumber lain yang sah

d. Ciri-ciri Koperasi

Menurut (Sari Siregar, 2013) Koperasi memiliki ciri-ciri khusus yang amat berbeda bila dibandingkan dengan Badan Usaha Milik Negara maupun Badan Usaha Milik Swasta. Adapun perbedaannya jika ditinjau dari segi fungsinya adalah sebagai berikut:

- 1) Koperasi merupakan salah satu alat pemerintah dalam memperkokoh perekonomian nasional, yaitu sebagai soko guru perekonomian nasional.
- 2) Koperasi membangun dan mengembangkan potensi ekonomi anggota dan masyarakat umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya.
- 3) Koperasi merupakan partner pemerintah dalam upaya mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur, merata material dan spiritual.
- 4) Tujuan koperasi harus benar-benar merupakan kepentingan bersama para anggotanya.

e. Prinsip Koperasi

Prinsip-prinsip koperasi merupakan sendi-sendi dasar koperasi yang didapat melalui ilmu pengetahuan sosial dan pengalaman kemudian digunakan sebagai pedoman pokok dalam pelaksanaan dan pengambilan langkah kegiatan pengelolaan koperasi. Arifin sitio dan Halomoan Tamba (2010), mendefinisikan prinsip-prinsip koperasi adalah

ketentuan-ketentuan pokok yang berlaku dalam koperasi dan dijadikan sebagai pedoman kerja koperasi yang merupakan *rules of the game* dalam kehidupan koperasi yang merupakan jati diri atau ciri khas koperasi.

Dalam Undang-undang No. 25 tahun 1992, Koperasi melaksanakan prinsip-prinsip sebagai berikut:

- 1) Anggota bersifat sukarela dan terbuka masuk keluar dari keanggotaanya tanpa ada paksaan dan batasan.
- 2) pengelolaan dilakukan secara bersama satu orang suara (demokratis).
- 3) Pembagian sisa hasil usaha (SHU) dilakukan adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota.
- 4) Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal.
- 5) kemandiriian.

Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa koperasi merupakan badan usaha yang anggotanya secara sukarela bergabung serta melaksanakan pengelolaan kegiatan usaha dan sisa hasil usahanya digunakan untuk menyejahterakan seluruh anggota koperasi.

f. Peran Koperasi

Menurut Undang-undang No. 25 tahun 1992 Pasal 4 dijelaskan bahwa koperasi memiliki peranan antara lain yaitu mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota dan

masyarakat, berupaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia, memperkuat perekonomian rakyat, mengembangkan perekonomian nasional, serta mengembangkan kreativitas dan jiwa berorganisasi bagi pelajar bangsa. Ekonomi Kerakyatan adalah merupakan sebuah sistem perekonomian yang ditujukan untuk mewujudkan kedaulatan rakyat di bidang ekonomi salah satunya koperasi “Sarangan Asri” ini. Ekonomi kerakyatan memiliki prinsip bahwa perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan, selain itu ekonomi kerakyatan juga menginginkan kemakmuran rakyat. Prinsip-prinsip ekonomi kerakyatan itu seluruhnya terkandung dalam Koperasi. Dalam konteks ekonomi kerakyatan atau demokrasi ekonomi, kegiatan produksi dan konsumsi dilakukan oleh semua warga masyarakat dan untuk warga masyarakat, sedangkan pengelolaannya di bawah pimpinan dan pengawasan anggota masyarakat sendiri. Prinsip demokrasi ekonomi tersebut hanya dapat diimplementasikan dalam wadah koperasi yang berasaskan kekeluargaan. Hal ini menunjukkan bahwa Koperasi memiliki peranan dalam Ekonomi Kerakyatan karena Koperasi merupakan bentuk perusahaan, satu-satunya bentuk perusahaan yang sesuai dengan ekonomi kerakyatan.

Penelitian tentang peran koperasi wanita menjelaskan tidak hanya tentang ekonomi kerakyatan saja akan tetapi dalam upaya pemberdayaan perempuan menumbuhkan rasa percaya diri

dan kemampuan anggota untuk dapat mengubah keadaannya yaitu dengan memberikan modal, apabila anggota diberikan modal maka akan tumbuh rasa percaya diri untuk membuka usaha dan mereka akan mengubah keadaan sesuai dengan kemampuan yang mereka miliki. Tidak hanya modal, koperasi wanita juga memberikan semangat dan motivasi pada anggota.

2. Pedagang Kaki Lima (PKL)

a. Definisi Pedagang Kaki Lima

Asal usul istilah pedagang kaki lima (PKL) sebenarnya masih simpang siur dan banyak versi. Jika berpatokan pada trotoar lima kaki (1,5 meter) yang dibuat belanda, lalu bagaimana dengan pedagang yang menggunakan gerobak atau pikulan, padahal mereka juga tidak berjualan di trotoar atau emperan toko. memang ada beberapa asal usul penyebutan istilah PKL walupun banyak versi tentang asal usul istilah PKL singkatnya PKL berarti pedagang yang berjualan, tapi tidak mempunyai kios atau toko (Permadi, 2010).

Fenomena sektor informal termasuk Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan fenomena yang umum terjadi di negara-negara berkembang. Pedagang kaki lima termasuk dari sebagian besar perekonomian informal karena dari banyaknya jumlahnya mereka juga bagian yang paling terlihat dalam perekonomian informal. Street vendors from a major part of the informal economy because

of their large number. They are also the most visible section in the informal economy (Sharit K., 2010). Prosentase sektor informal termasuk PKL di negara-negara dunia ketiga seperti Amerika Latin, Sub Sahara Afrika, Timur Tengah dan Afrika Utara serta Asia Selatan berkisar antara 30-70% dari total tenaga kerja. Pembengkakan sektor informal tersebut disebabkan oleh ketidakmampuan sektor formal menyerap lebih banyak tenaga kerja. Ketidakmampuan sektor formal ini disebabkan oleh pertumbuhan penduduk melebihi kecepatan penyediaan lapangan pekerjaan. Badan Pusat Statistik merilis laporan jumlah angkatan kerja di Indonesia pada Februari 2017. Dalam periode tersebut, tercatat sebanyak 131,55 juta orang angkatan kerja atau naik 3,88 juta orang dibandingkan Februari 2016. (BPS:2017).

Salah satu jurnal dari Mumbai menjelaskan “Street vendors are identified as self-employed workers in the informal sector who offer their labour to sell goods and services on the street without having any permanent built-up structure” artinya adalah pedagang kaki lima diidentifikasi sebagai pekerja mandiri di sektor informal yang menawarkan tenaga mereka untuk menjual barang dan jasa di jalan tanpa memiliki struktur bangunan permanen (Saha, 2011).

Pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang melakukan kegiatan komersial di atas daerah milik jalan (DMJ/trotoar) yang (seharusnya)

diperuntukkan untuk pejalan kaki (*pedestrian*). Ada pendapat yang menggunakan istilah PKL untuk pedagang yang menggunakan gerobak. Istilah itu sering ditafsirkan demikian karena jumlah kaki pedagangnya ada lima. Lima kaki tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga "kaki" (yang sebenarnya adalah tiga roda, atau dua roda dan satu kaki kayu). Menghubungkan jumlah kaki dan roda dengan istilah kaki lima adalah pendapat yang mengada-ada dan tidak sesuai dengan sejarah. Pedagang bergerobak yang 'mangkal' secara statis di trotoar adalah fenomena yang cukup baru (sekitar 1980-an), sebelumnya PKL didominasi oleh pedagang pikulan (penjual cendol, pedagang kerak telur) dan gelaran (seperti tukang obat jalanan).

Pengertian pedagang sektor informal sangat terkait dengan ekonomi informal. Kebanyakan usaha informal terdiri dari aktivitas ekonomi yang sah dengan kelembagaan dan organisasi yang lemah, sektor informal terdiri dari kegiatan komersil yang sah seperti warung sembako, penjual pakaian di jalanan dan lainnya dengan tanpa persyaratan legal, seperti harus mempunyai ijin dan membayar pajak. Menurut Lili N. Schock dalam bukunya menyebutkan istilah "kaki lima" sudah lama dikenal di tepi jalan. Istilah tersebut berasal dari zaman antara tahun 1811-1816, saat Napoleon menguasai benua Eropa dan daerah-daerah koloni Belanda di Asia berada di bawah kekuasaan administrasi Inggris. Sedangkan istilah pedagang kaki

lima pertama kali dikenal pada zaman Hindia Belanda, tepatnya pada saat Gubernur Jenderal Stanford Raffles berkuasa. Ia mengeluarkan peraturan yang mengharuskan pedagang informal membuat jarak sejauh 5 kaki atau sekitar 1,2 meter dari bangunan formal di pusat kota. Peraturan ini diberlakukan untuk melancarkan jalur pejalan kaki sambil tetap memberikan kesempatan kepada pedagang informal untuk berdagang.

Pemahaman pedagang kaki lima saat ini telah berkembang dan dilihat dari berbagai sudut pandang. Dalam pandangan pemerintah disebutkan bahwa pedagang kaki lima adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah dan/atau swasta yang bersifat sementara/tidak menetap (Permendagri nomor 41/2012 pasal 1).

Pengertian pedagang kaki lima menurut ensiklopedia bebas berbahasa Indonesia adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang menggunakan gerobak. Kelima kaki tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga (kaki) gerobak (yang sebenarnya adalah tiga roda atau dua roda dan satu kaki). Dari beberapa pandangan tersebut dapat diambil satu benang merahnya bahwa yang dimaksud dengan pedagang kaki lima adalah mereka yang berjualan di tempat-tempat umum yang sifatnya tidak permanen,

bermodal kecil dan dilakukan secara pribadi atau berkelompok. Tidak dapat dipungkiri bahwa sektor informal yang dalam hal ini adalah PKL tidak tentu mendatangkan masalah dalam aktivitas perkotaan, namun terdapat pula sisi positif dalam sektor informal tersebut (Treman, 2017).

Untuk lebih jelasnya, kegiatan pedagang kaki lima dalam sektor ekonomi yang dapat dikemukakan sebagai berikut :

- 1) kegiatan usaha tidak terorganisasi secara baik karena timbulnya unit usaha tidak mempergunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor formal;
- 2) pada umumnya unit usaha tidak memiliki ijin usaha;
- 3) pola kegiatannya tidak teratur, baik dalam arti lokasi maupun jam kerjanya
- 4) pada umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak menyentuh ke sektor tersebut;
- 5) unit usaha mudah masuk dari sub sektor ke sub sektor lain
- 6) teknologi yang dipergunakan bersifat tradisional
- 7) modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasinya juga relatif kecil
- 8) pendidikan yang diperlukan untuk menjalankan usaha tidak membutuhkan pendidikan khusus

- 9) pada umumnya unit usaha termasuk “*one man enterprises*”, dan kalau mengerjakan buruh berasal dari keluarga
- 10) sumber dana modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri atau lembaga tidak resmi
- 11) hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi untuk masyarakat golongan berpenghasilan rendah dan kadang-kadang juga menengah.

Oleh sebab itu, pedagang kaki lima dapat dianggap sebagai kegiatan ekonomi masyarakat bawah. Memang secara *defacto* pedagang kaki lima adalah sebagai pelaku ekonomi di pinggiran jalan. Pedagang kaki lima dalam melakukan aktivitasnya di mana barang dagangannya diangkut dengan gerobak dorong, bersifat sementara, dengan alas tikar dan atau tanpa meja serta memakai atau tanpa tempat gantungan untuk memajang barang-barang jualannya, dan atau tanpa tenda, dan kebanyakan jarak tempat usaha antara mereka tidak dibatasi oleh batas-batas yang jelas. Para pedagang kaki lima ini tidak mempunyai kepastian hak atas tempat usahanya.

Pedagang kaki lima di Desa wisata Sarangan ada sekitar 257 pedagang yang berjualan di sekitar area telaga Sarangan. Pendapatan mereka bertambah apabila banyak pengunjung yang datang untuk liburan, akan tetapi hanya di hari sabtu, minggu dan hari besar saja rame wisatawan. Sedangkan hari biasa sangat sepi bahkan sama sekali tidak ada pengunjung maka dari itu pendapatan mereka yang

fluktuatif menjadikan masalah yang serius seperti kekurangan modal.

Upaya peningkatan pendapatan PKL di desa Wisata telaga sarangan dengan memberikan skil yang lebih baik lagi untuk pemasaran , kemasan produk dan salah satunya melalui koperasi ini yang bisa menyediakan modal. Strategi peningkatan usaha yaitu perluasan skala usaha dan perluasan cakupan usaha (Suryana, 2013). Strategi yang digunakan adalah dengan melihat berbagai aspek yang harus diperhatikan untuk meningkatkan usaha para pedagang kaki lima diantaranya tenaga kerja, teknologi, tempat usaha, pengetahuan usaha dan modal.

b. Ciri – ciri Pedagang Kaki Lima

Ciri-ciri pedagang kaki lima menurut Aris Ananta (2002) yaitu:

- 1) kegiatan usaha tidak terorganisasi secara baik.
- 2) tidak memiliki surat ijin usaha.
- 3) tidak teratur dalam kegiatan usaha, baik ditinjau dari tempat usaha maupun jam kerja.
- 4) bergerombol di trotoar atau di tepi jalan protokol, di pusat-pusat keramaian.
- 5) menjajakan barang dagangannya sambil teriak-teriak, kadang berlari sambil mendekati konsumennya.

Adapun ciri-ciri pedagang kaki lima menurut Agustinawati 2000 adalah:

- 1) Umumnya tergolong angkatan kerja produktif, banyak pedagang yang berusia produktif tetapi tidak mendapat pekerjaan di sektor formal sehingga banyak yang berusaha di sektor informal.
- 2) Umumnya sebagai mata pencaharian pokok. Seorang pedagang kaki lima tidak mempunyai pekerjaan lain selain sebagai pedagang kaki lima sehingga pekerjaan itu menjadi pekerjaan utama untuk keluarganya.
- 3) Tingkat pendidikan relatif rendah. Banyak pedagang kaki lima yang tidak memiliki pendidikan formal yang tinggi, mereka hanya mengandalkan pengalaman yang mereka punya selama menekuni sebagai pedagang.
- 4) Pekerjaan sebelumnya umumnya sebagai petani atau buruh, karena hasil yang didapatkan sebagai petani dan buruh tidak dapat mencukupi kebutuhannya maka banyak dari mereka yang kemudian beralih menjadi pedagang kaki lima.
- 5) Permodalannya lemah dan omzet penjualannya kecil. Pedagang kaki lima tidak mau mengambil kredit dari lembaga perbankan menyebabkan mereka kekurangan modal dan kesulitan untuk mengembangkan usahanya sehingga menyebabkan omzet mereka pun menjadi kecil.

- 6) Barang dagangannya umumnya adalah bahan pangan, sandang, dan kebutuhan sekunder. Banyak pedagang yang menjual makanan, minuman, dan banyak pula pedagang yang meniru pedagang lain yang berhasil dengan barang dagangannya.
- 7) Tingkat pendapatannya relatif rendah untuk memenuhi kebutuhan keluarga di perkotaan.

Sementara itu menurut Winardi 2000, ciri-ciri pedagang kaki lima adalah sebagai berikut:

- 1) Merupakan pedagang pada umumnya namun kadang-kadang juga memproduksi barang-barang atau menyelenggarakan jasa-jasa yang sekaligus dijual kepada konsumen
- 2) Mereka umumnya menjajakan barang-barang dagangan dengan gelaran tikar di pinggir-pinggir jalan atau toko-toko yang dianggap strategis, menggunakan meja, kereta dorong, maupun kios kecil.
- 3) Umumnya menjajakan bahan-bahan makanan, minuman, barang-barang konsumsi lainnya, termasuk didalamnya barang-barang konsumsi tahan lama secara eceran.
- 4) Umumnya bermodal kecil, bahkan tidak jarang mereka hanya merupakan alat bagi pemilik modal, dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan atas jerih payahnya.

- 5) Pada umumnya kelompok pedagang kecil merupakan kelompok marginal bahkan ada pula yang tergolong pada kelompok sub marginal.
- 6) Umumnya kualitas barang yang diperdagangkan relatif rendah.
- 7) Volume omzet para pedagang kecil relatif tidak seberapa besar karena juga dipengaruhi jumlah modal yang kecil pula.
- 8) Para pembeli umumnya mempunyai tingkat daya beli yang rendah.
- 9) Kasus pedagang kecil berhasil secara ekonomis, sehingga akhirnya memiliki tangga dalam jenjang hirarki pedagang yang sukses agak langka.
- 10) Pada umumnya usaha pedagang kecil merupakan usaha family enterprises, yaitu ibu, anak-anak turut membantu dalam usaha tersebut, baik secara langsung maupun tidak langsung.
- 11) Barang-barang yang diperdagangkan pedagang kecil biasanya tidak berstandar dan penggantian barang-barang yang diperdagangkan sering terjadi.

Nilai manfaat keberadaan PKL menurut hasil penelitian Ma'arif Jamuin (2000) dengan judul Perilaku Ekonomi Pedagang Warung Tenda Dalam Krisis Moneter: Studi Kasus di Wilayah Kota Barat Surakarta menunjukkan bahwa sebagai sub-sektor usaha kelompok marjinal kota, PKL memiliki peran sebagai: wahana perluasan pasar bagi produk-produk industri dan pertanian, sebagai

katup pengaman penyerapan surplus tenaga kerja, tempat pemberdayaan ekonomi masyarakat lapisan bawah, media penyedia konsumsi subsisten dengan harga yang relatif dan terjangkau untuk seluruh lapisan masyarakat, wahana rekreasi dan berkreasi masyarakat.

Yetty Sarjono (2000) meninjau usaha PKL dari sisi struktur, fungsi dan ekonomi. Menurutnya secara struktural PKL berada pada aras ekonomi bawah yang menjadi tumpuan masyarakat menengah kebawah. Secara fungsional keberadaannya sangat dibutuhkan masyarakat sekitar, sebagai sektor yang mampu menyediakan sarana pemenuhan kebutuhan yang bervariasi dengan harga yang terjangkau. Sedang dari tinjauan sisi ekonomi, usaha PKL berfungsi sebagai sumber penghasilan keluarga dan redistribusi yang dipungut pemerintah dapat meningkatkan PAD. Hal senada di kemukakan oleh Suyatmini (2000) yang mempertegas bahwa sumbangan PKL terhadap sektor ekonomi cukup besar, bukan saja keberadaannya di perlukan oleh masyarakat sekitar tetapi sumbangan redistribusi yang di berikan kepada pemerintah daerah cukup dapat menambah PAD.

c. Kekuatan dan Kelemah Pedagang Kaki Lima

Kekuatan dan kelemahan pedagang kaki lima menurut Kartini Kartono yang di kutip oleh imbang sutrisno 2016 adalah sebagai berikut :

Kekuatan Pedagang Kaki Lima

- 1) Pedagang kaki lima memberikan kesempatan kerja yang umumnya sulit didapat pada negara-negara yang sedang berkembang
- 2) Dalam prakteknya mereka biasa menawarkan barang dan jasa dengan harga bersaing mengingat mereka tidak dibebani pajak
- 3) Sebagian besar masyarakat kita lebih senang berbelanja pada pedagang kaki lima mengingat faktor kemudahan dan barang yang ditawarkan relatif lebih murah (terlepas dari pertimbangan kualitas)

Kelemahan pedaganga kaki lima, antara lain :

- 1) Mereka dimasukkan kedalam kelompok marginal dan sub marginal dengan modal kecil, modal yang relatif kecil menyebabkan laba relative kecil padahal pada umumnya banyak anggota keluarga bergantung pada hasil yang minim ini. Oleh karena itu terciptalah keadaan dimana hasil yang mereka capai pas-pasan untuk sekedar hidup. Bahkan tidak ada kemungkinan untuk akumulasi modal

- 2) Karena rendahnya pendidikan dan kurangnya keterampilan, maka unsur efisiensi kurang mendapat perhatian, sehingga akan mempengaruhi kelancaran usaha
- 3) Ada kalanya pedagang kaki lima melihat pedagang kaki lima lainnya yang sukses dengan jenis barang dagangan tertentu mengikuti jejak mereka menyebabkan suatu jenis usaha tertentu menjadi terlampau padat, sehingga sebagian dari mereka berguguran dan terpaksa harus gulung tikar
- 4) Sering kali terdapat unsur penipuan dan penawaran dengan harga yang tinggi, sehingga menyebabkan citra masyarakat tentang pedagang kaki lima kurang positif. Disamping itu, tidak jarang diantara mereka terjadi persaingan yang menjurus tidak sehat yang sangat merugikan banyak pihak.

3. Pendapatan

a. Teori Pendapatan

Menurut Jay M. Smith dan K. Fred Skosen (1997) mendefinisikan pendapatan sebagai berikut : "Pendapatan (*Revenue*) adalah arus kas masuk atau penambahan lain atas aktiva suatu entitas atau peyelesaian kewajiban-kewajibannya (kombinasi keduanya) yang berasal dari peyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau aktivitas-aktivitas lain yang merupakan operasi utama atau operasi inti yang berkelanjutan dari suatu entitas". Pendapatan

merupakan hal yang penting dalam operasi suatu perusahaan, karena didalam melakukan suatu aktivitas usaha, perusahaan akan mengharapkan laba yang dipengaruhi oleh pendapatan dari aktivitas tersebut. Pendapatan juga merupakan faktor untuk menjamin kelangsungan hidup dan sekaligus merupakan ukuran keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan operasinya.

The income of street vendors depends on the products they sell, and it varies from product to product, from location to location, and also in terms of the volume and terms of trade (Saha, 2011). Pendapatan merupakan hasil yang didapatkan karena seseorang telah berusaha sebagai ganti atas jerih payah yang telah dikerjakannya. Pendapatan industri adalah pendapatan yang diperoleh karena telah mengorganisasikan seluruh faktor – faktor produksi yang dikelolanya. Pendapatan yaitu pendapatan yang diperoleh dari jumlah produk fisik yang dihasilkan dikalikan dengan harga jualnya atau dalam persamaan matematik dapat dinyatakan (William A. Eachern, 2001) :

$$\mathbf{TR = P \times Q}$$

TR = Penerimaan Total atau Pendapatan

P = Harga Jual Produk

Q = Jumlah produksi yang terjual

Pendapatan bersih merupakan pendapatan bruto setelah dikurangi dengan biaya – biaya dalam proses produksi. Biaya yang dimaksud disini adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang dikeluarkan saat proses produksi berlangsung, demi untuk menghasilkan suatu produk tertentu.

Pendapatan merupakan hasil yang didapatkan karena seseorang telah berusaha sebagai ganti atas jerih payah yang telah dikerjakannya. Pendapatan industri adalah pendapatan yang diperoleh karena telah mengorganisasikan seluruh faktor – faktor produksi yang dikelolanya. Pendapatan bersih merupakan pendapatan bruto setelah dikurangi dengan biaya – biaya dalam proses produksi. Biaya yang dimaksud disini adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang dikeluarkan saat proses produksi berlangsung, demi untuk menghasilkan suatu produk tertentu (Mulyadi, 1990). Biaya ini merupakan pengorbanan yang secara ekonomis tidak dapat dihindari dalam proses produksi.

Standar atau prinsip akuntansi yang mengatur penentuan atau pengukuran laba-rugi periodik, yaitu : prinsip realisasi pendapatan dan prinsip mempertemukan secara layak antara pendapatan yang terkait. Di dalam menetapkan prinsip realisasi, harus dipertimbangkan beberapa faktor termasuk saat, waktu, atau periode dan sifat pendapatan yang diakui. Didalam menerapkan

prinsip mempertemukan secara layak antara pendapatan dan biaya yang terkait, harus diidentifikasi biaya-biaya yang harus dipertemukan dengan pendapatannya.

Menurut Sugiri, (1992) menerangkan tentang pendapatan yaitu : ” Penerimaan uang atau aktiva lainnya sebagai kontraprestasi atau aktivitas penjualan barang atau peyerahan jasa dalam akuntansi disebut pendapatan”. Kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh keuntungan adalah hal yang penting bagi perusahaan untuk kelangsungan operasi perusahaan tersebut. Tiap-tiap perusahaan bertujuan untuk hidup dan semakin berkembang. Akuntansi merupakan kegiatan jasa yang berfungsi menyediakan informasi keuangan suatu badan usaha tertentu. Informasi ini disajikan dalam laporan keuangan yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi, laporan laba ditahan, laporan perubahan posisi keuangan serta catatan atas laporan keuangan.

Neraca menunjukkan posisi keuangan suatu perusahaan pada suatu waktu tertentu, di mana informasi yang tersedia berupa informasi harta, kewajiban serta modal. Dalam perhitungan laba rugi menunjukkan pendapatan yang diperoleh, beban yang dikeluarkan serta hasil usaha yang diperoleh dalam satu periode, yang berakhir pada tanggal yang tertera di neraca. Laporan perubahan posisi keuangan menyajikan aktivitas pembiayaan dan investasi perusahaan.

Dalam beberapa dasawarsa belakangan ini, perhatian pada perhitungan laba rugi semakin dirasakan manfaatnya. Karena dengan adanya informasi mengenai pendapatan, manfaat yang diperoleh, antara lain:

- 1) Dapat membandingkan antara modal yang tertanam dengan penghasilan.
- 2) Mempunyai alat ukur untuk mengukur kinerja efisiensi manajemen.
- 3) Dapat memprediksi distribusi dividen di masa yang akan datang.

Pendapatan merupakan hasil yang diperoleh atas kegiatan-kegiatan perusahaan dalam suatu periode. Pendapatan merupakan hal yang penting karena pendapatan adalah objek atas kegiatan perusahaan. Pengertian pendapatan bermacam-macam tergantung dari sisi mana meninjau pengertian pendapatan tersebut. Pendapatan timbul dari peristiwa ekonomi antara lain penjualan barang, penjualan jasa, penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti dan dividen.

Adanya penafsiran yang berlainan terhadap pengertian pendapatan bagi pihak yang berkompeten disebabkan karena latar belakang disiplin yang berbeda dengan penyusunan konsep pendapatan bagi pihak tertentu. Oleh pemakaian akuntansi, konsep pendapatan belum dapat dijelaskan secara universal, karena pemakaian informasi laporan keuangan khususnya laporan laba rugi yang

memuat tentang pendapatan yang berguna untuk masing-masing pemakai laporan yang berbeda-beda tergantung dari sudut mana ia memandang.

b. Pendapatan Pedagang Kaki lima

1) Pengertian Pendapatan Pedagang Kaki lima

Pengertian pendapatan pedagang kaki lima pada umumnya merupakan segala bentuk materi atau non materi yang diperoleh atau diterima oleh pedagang kaki lima yang disebabkan oleh suatu aktivitas kegiatan penjualannya.

2) Faktor- Faktor yang diduga Mempengaruhi Pendapatan

a. Modal

Setiap usaha membutuhkan untuk operasional usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam kegiatan penjualan semakin banyak produk yang dijual berakibat pada kenaikan keuntungan. Untuk meningkatkan produk yang dijual suatu usaha harus membeli jumlah barang dagangan dalam jumlah besar. Untuk itu dibutuhkan tambahan modal untuk membeli barang dagangan atau membayar biaya operasional agar tujuan pewirausaha meningkatkan keuntungan dapat tercapai sehingga pendapatan dapat meningkat.

b. Lama usaha

Penelitian tentang mobilisasi pekerjaan dan penghasilan migrant Surabaya menunjukkan adanya hubungan yang erat antara usia pendatang dan jangka waktu bertempat tinggal di kota (Steele dalam Imbang Sutrisno, 2006). Dalam pernyataan ini disimpulkan bahwa semakin lama seseorang menekuni pekerjaannya maka akan semakin mahir dalam mengelola manajemen usahanya. Ini akan berpengaruh terhadap omset penjualan dikarenakan semakin lama usaha maka akan semakin banyak konsumen yang mempunyai sifat langganan. Menurut Woodworth dan Marquis yang dikutip oleh Raida Nur Hapsari (2004), dalam hal pengalaman ternyata tidak hanya menyangkut jumlah masa kerja saja tapi lebih dari itu juga perlu diperhitungkan jenis pekerjaan yang pernah dihadapinya. Sejalan dengan bertambahnya pengalaman kerja maka akan bertambah pula pengetahuan dan keterampilan seseorang dalam melaksanakan pekerjaannya, karena pengusaaan situasi dan kondisi dalam menghadapi calon pelanggan yang bervariasi semakin baik.

c. Tenaga Kerja

Tenaga Kerja merupakan faktor yang penting dalam kegiatan produksi, karena pekerja inilah yang mengalokasikan dan memanfaatkan faktor – faktor lain guna menghasilkan suatu output yang bermanfaat. Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan baik di dalam maupun di luar hubungan kerja

guna menghasilkan barang atau jasa guna memenuhi kebutuhan masyarakat. Soetomo (1990) mendefinisikan tenaga kerja adalah sebagai berikut : tenaga kerja adalah seseorang yang mampu melakukan pekerjaan baik didalam maupun diluar hubungan kerja untuk menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Tenaga kerja adalah sejumlah penduduk yang dapat menghasilkan barang dan jasa, jika ada permintaan tenaga kerja dan mereka bersedia berpartisipasi dalam aktivitas tersebut. Tenaga kerja juga berarti penduduk usia kerja dalam arti sudah bekerja, sedang bekerja, mencari kerja, dan yang sedang melakukan kegiatan seperti sekolah, mengurus rumah tangga, dan kegiatan lainnya, namun sewaktu – waktu dapat berpartisipasi untuk bekerja jika dibutuhkan.

Pengertian tenaga kerja menurut PBB adalah penduduk usia 15 tahun sampai 64 tahun yang telah menghasilkan pendapatan. Pengertian tenaga kerja bagi penduduk Indonesia adalah penduduk usia 10 tahun keatas, karena pada kenyataannya penduduk Indonesia yang berusia diatas 65 tahun masih ada yang bekerja. (Aris Ananta dkk, 1988) Adapun tenaga yang benar – benar terlibat dalam kegiatan produksi dan yang sedang mencari pekerjaan disebut angkatan kerja. Definisi angkatan kerja adalah bagian dari tenaga kerja yang bekerja dan menganggur atau sedang mencari lowongan kerja (Payaman J. Simanjuntak, 1985).

d. Waktu dagang

Pedagang kaki lima di Desa wisata Sarangan ada sekitar 257 pedagang kurang lebih yang berjualan di sekitar area telaga Sarangan. Pendapatan mereka bertambah apabila banyak pengunjung yang datang untuk liburan, akan tetapi hanya di hari sabtu, minngu dan hari besar saja ramai wisatawan. Sedangkan hari biasa sangat sepi bahkan sama sekali tidak ada penujung maka dari itu pendapatan mereka yang fluktuatif menjadikan masalah yang serius seperti kekurangan modal.

B. Kajian Penelitian yang Relevan

Margareta Lilis Lindawati, Program Pascasarjana Universitas Negeri Yogyakarta (2015). Penelitian ini berupa tesis yang berjudul “ Peran Koperasi Sekolah dalam Meningkatkan Sikap Kewirausahaan Siswa SMK Negeri 1 Wonogiri”. Hasil penelitian ini menunjukan bahwa: (1) perkembangan koperasi sekolah di SMK Negeri 1 Wonogiri cukup baik hal ini dapat dilihat dari jenis usahanya, meliputi simpan pinjam dan penyediaan barang. (2) Peran koperasi sekolah dalam meningkatkan sikap kewirausahaan siswa SMK Negeri 1 Wonogiri dapat dilihat dari kebutuhan siswa dalam belajar terpenuhi dan ada perubahan sikap yang meliputi mengembangkan rasa percaya diri, berani mengambil resiko, mengembangkan rasa tanggung jawab, mampu bersosialisasi dengan baik dan membentuk sikap mandiri didalam diri siswa. (3) Implementasi

koperasi sekolah dalam meningkatkan sikap kewirausahaan siswa SMK Negeri 1 Wonogiri cukup baik yaitu siswa diberikan kepercayaan dalam kegiatan peminjaman untuk melatih ketrampilan berwirausaha. (4) Hambatan-hambatan yang dialami dalam meningkatkan sikap kewirausahaan siswa ada dua, yaitu: pertama, dilihat dari sisi internal, siswa belum terlibat secara langsung dalam pengelolaan koperasi, sarana dan prasarana belum lengkap, dilihat dari sisi eksternal, belum ada kegiatan pelatihan dan bimbingan secara terprogram dari dinas terkait (Depdikbud) dan Perindagkop Koperasi. (5) Usaha yang dilakukan adalah dari sisi internal: memberikan pelatihan sederhana, meningkatkan sosialisasi, menambah perlengkapan dan penyediaan barang, sedangkan dari sisi eksternal adalah melakukan kerjasama dengan dinas terkait (Dinas Pendidikan dan Kebudayaan dan Dinas Perindagkop Koperasi Kabupaten Wonogiri) melalui pelatihan, monitoring dan bimbingan secara terprogram dalam pengelolaan koperasi.

Risaka Putri Anngraini Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta (2016), “ Peran Kredit Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Di Kecamatan Karanganyar “. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan perkembangan usaha mikro yang menjadi nasabah Koperasi Serba Usaha (KSU) Nuansa Baru sebelum dan sesudah memperoleh kredit dari koperasi serba usaha Nuansa Baru. Perkembangan usaha mikro ini ditinjau dari hasil modal usaha, jumlah omzet penjualan, umlah laba usaha dan jumlah tenaga kerja. Penelitian ini

merupakan penelitian komperatif dengan pendekatan kuantitatif, dengan populasi nasabah usaha mikro KSU Nuansa Baru yang berjumlah 215. Sampel penelitian ini sebanyak 70 nasabah pelaku usaha mikro yang diambil dengan teknik *simple random sampling*. Metode pengumpulan data menggunakan angke. Teknik analisis data menggunakan uji pangkat tanda *wilcoxon*. Berdasarkan hasil uji statistik pangkat tanda *wilcoxon*, pada variabel jumlah modal usaha didapatkan nilai p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$). hal tersebut berarti ada peningkatan secara signifikan pada variabel jumlah modal usaha, yaitu sebesar 22%. Pada variabel jumlah omzet penjualan didapatkan nilai p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$). Hal tersebut berarti ada peningkatan secara signifikan pada variabel jumlah omzet penjualan, yaitu sebesar 52%. Pada variabel jumlah laba didapatkan nilai p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$). Hal tersebut berarti ada peningkatan secara signifikan pada variabel jumlah laba, yaitu sebesar 62%. Pada variabel jumlah tenaga kerja didapatkan nilai p sebesar 0,000 ($0,000 < 0,05$). Hal tersebut berarti ada peningkatan secara signifikan pada variabel jumlah tenaga kerja, yaitu sebesar 60%. Dengan demikian kredit KSU Nuansa Baru di Kecamatan Karanganyar mempunyai peran yang signifikan terhadap perkembangan usaha mikro di Kecamatan Karanganyar.

Tri Chris Widayatmi, Universitas Negeri Yogyakarta (2017), “Peran Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah, Tenaga Kerja, dan Transmigrasi dalam Pemberdayaan UMKM di Kota Yogyakarta Tahun 2017, Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran Dinas Koperasi,

Usaha Kecil dan Menengah, Tenaga Kerja, dan Transmigrasi Kota Yogyakarta di tahun 2017 dalam aspek: (1) permodalan, (2) manajemen keuangan, (3) pemasaran, (4) izin usaha. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Subjek penelitian ini adalah karyawan Dinas koperasi, Usaha Kecil dan Menengah, Tenaga Kerja, dan Trasmigrasi Kota Yogyakarta, sedangkan obyek penelitian ini adalah permodalan, manajemen keuangan, pemasaran, dan izin usaha. Data yang dikumpulkan dengan melakukan wawancara sebagai metode pokok dan dokumentasi sebagai metode pelengkap. Analisis data yang digunakan adalah analisis data deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah, Tenaga Kerja, dan Transmigrasi Kota Yogyakarta dalam menyelesaikan masalah yang ada dengan cara: (1) mengadakan kerja sama dengan pemberi modal, (2) mengadakan pelatihan HBC, (3) mengikuti pameran, (4) mengadakan sosialisai.

Denny Marthasari (2012), “ Peran Koperasi Pondok Pesantren Sebagai Media Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Para Santri, Di Koperasi Pondok Pesantren (KOPPONTREN) Salaful Muhajirin Kecamatan Singkut Kabupaten Sarolangun Jambi “. Penelitian ini untuk mengetahui: (1) Upaya yang dilakukan oleh penguurus kompotren mengatasi keterbatasan modal usaha, manajemen dan sumberdaya manusia, (2) Minat para santri dalam berkoperasi, (3) Jiwa wirausaha para santri, (4) Peran Koppotren sebagai media menumbuhkan jiwa wirausaha para santri, (5)

Peran seminar kewirausahaan, pelatihan, dan pemahaman mengenai manajemen koperasi sebagai media untuk menumbuhkan jiwa wirausaha para santri. Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, pengumpulan data menggunakan angket, observasi dan wawancara. Analisis data yang digunakan adalah analisis data kualitatif deskriptif. Sampel, subyek penelitian dan informan pada penelitian ini adalah ketua, pengurus dan anggota koppontren. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) pengurus koppotren mengatasi keterbatasan modal usaha dengan mengoptimalkan penggunaan dana yang dimiliki anggota koppotren berupa modal pinjaman dan dana yang dimiliki koppotren. hal ini dilakukan karena koppotren belum mendapatkan bantuan modal dari perbankan atau pemda. Upaya pengurus koppotren koppotren mengatasi keterbatasan manajemen koperasi dan SDM melalui kegiatan seminar kewirausahaan, pelatihan ketrampilan serta konsultasi dengan Dinas PERINDAGKOP Kabupaten Sarolangun mengenai permodalan, manajemen koperasi dan SDM, (2) Para santri berminat dalam mengelola koppotren dan aktif berpartisipasi pada koppotren kegiatan RAT, mengelola unit usaha yang dikembangkan oleh koppotren, seminar kewirausahaan, pelatihan ketrampilan. (3) Jiwa wirausaha para santri mulai tumbuh setelah mendapatkan pengetahuan mengenai kewirausahaan, pelatihan ketrampilan berupa ketrampilan menjahit dan komputer serta pengelolaan unit usaha koppotren. (4) Koppotren berperan sebagai media menumbuhkan jiwa wirausaha para santri dengan memberikan motivasi, pelatihan ketrampilan berupa menjahit

dan komputer, serta seminar kewirausahaan, (5) Seminar kewirausahaan, pelatihan dan pemahaman mengenai manajemen koperasi merupakan media yang digunakan untuk menumbuhkan jiwa wirausaha para santri dengan mendatangkan pembicara yang mempunyai latar belakang praktisi pendidikan dibidang koperaasi dan pengusaha atau wirausahawan yang sukses.

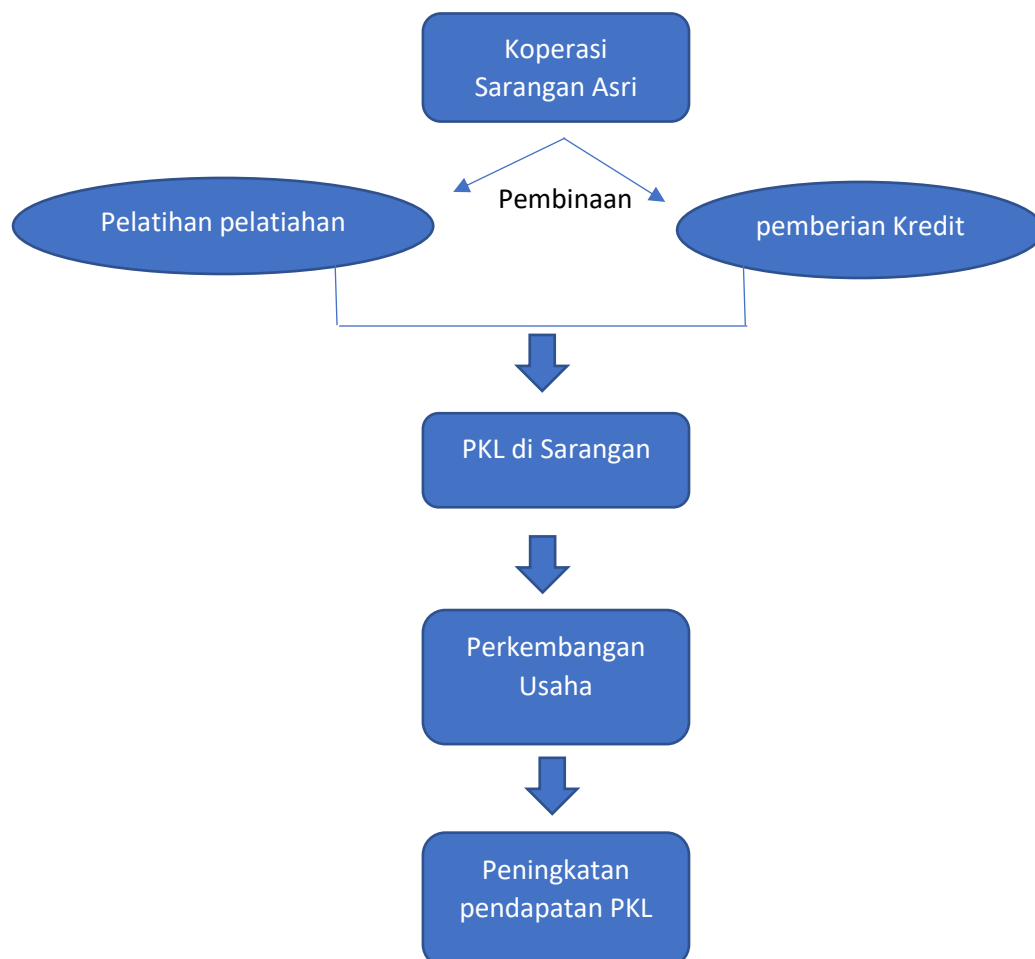
Amrullah Furqon, Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Penelitian ini berupa skripsi yang berjudul "Pengelolaan Modal Usaha Koperasi Pondok Pesantren Al-Munawir Krapyak". Pada skripsi ini dijelaskan bahwa Koperasi pondok pesantren (kopontren) Al-Munawir yang terletak di kompleks Pondok Pesantren Al-Munawir Krapyak Bantul Yogyakarta dijadikan pusat perbelanjaan yang ditujukan kepada santri maupun masyarakat sekitar. Dengan bermodalkan peralatan tulis diawal berdirinya kopontren tersebut mampu menggerakkan dan menjalankan usahanya yang berkembang dengan pesat. Kopontren Al-Munawir Krapyak sudah menjadi sebuah mini market di daerah tersebut yang tidak hanya menjual alat-alat tulis seperti diawal berdirinya tetapi sudah mampu melayani kebutuhan sehari-hari santrinya dengan lengkap..Perkembangan yang begitu cepat yang dilakukan oleh pengurus kopontren untuk mengembangkan berbagai usahanya tidak lepas dari pengelolaan yang baik. Dengan pengelolaan usaha dan pendayagunaan modal kopontren menjadikan usaha koperasi terus berlangsung dan menjadikannya

berkembang serta mampu bersaing dengan kopontren kopontren yang ada di daerah Yogyakarta.

C. Alur Pikir

Koperasi Sarangan Asri beranggota para pedagang kaki lima disekitar wilayah wisata Telaga Sarangan. Koperasi melakukan pembinaan pada pedagang kaki lima dengan pemberian pelatihan pengelolaan usaha dan pemberian bantuan kredit modal kerja, dengan pembinaan ini diharapkan para pedagang kaki lima dapat meningkatkan usahanya sehingga pendapatan meningkat.

Bagan.2.1 Alur Kerangka Berfikir



D. Pertanyaan Penelitian

Mengacu pada kajian teori dan penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, maka pertanyaan untuk penelitian yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana peran koperasi “ Sarangan Asri “ dalam meningkatkan pendapatan PKL di desa Sarangan ?
2. Apa faktor pendorong dan penghambat koperasi “Sarangan Asri” dalam membina PKL di desa sarangan?